

ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (POINT OF SALES) PADA KOPERASI KARYAWAN BINA NUSANTARA

Tangkas Udiono

Jurusan Komputerisasi Akuntansi, Fakultas Ilmu Komputer, Bina Nusantara University
Jln. KH. Syahdan No. 9 Kemanggisan Palmerah, Jakarta Barat 11480
tangkas@binus.edu, tangkas_u@yahoo.com

ABSTRACT

The diversity of the sales transaction and the high frequency of sales in retail stores now requires store owners to be gave the best service is speed and accuracy of the data presented remains the main choice, not to mention the number of items owned, couse enormous amounts sometimes cause difficulties to provide a unique characteristic feature of each item. Cash register machines are not able to gradually overcome the kinds of sales that various kinds, and happens due to the emergence of the sales transaction itself such as the purchase or cancel the presentation of consolidated sales. So the point of sales aims to cover all the deficiencies that existed at the machine registers cash

Keywords: point of sales, information system

ABSTRAK

Beragamnya transaksi penjualan dan tingginya frekwensi penjualan yang ada di toko toko pengecer saat ini menuntut pemilik toko untuk dapat meberikan pelayanan yang terbaik yaitu kecepatan dan keakuratan data yang disajikan tetap menjadi pilihan yang utama, belum lagi jumlah item yang dimiliki karena jumlahnya yang sangat banyak terkadang menyebabkan kesulitan untuk memberikan ciri ciri yang unik pada setiap item tersebut. Mesin cash register lambat laun tidak mampu mengatasinya dari jenis jenis penjualan yang bermacam macam, maupun akibat yang terjadi atas munculnya transaksi penjualan itu sendiri seperti cancel pembelian ataupun penyajian laporan penjualan. Jadi Poin of sales bertujuan untuk menutupi segala kekurangan yang ada pada mesin cash register.

Kata Kunci: sistem informasi, akuntansi penjualan

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Seiring dengan pesatnya perkembangan dunia bisnis dan usaha dewasa ini, berbagai strategi dan teknik telah banyak digunakan dalam upaya mendukung kemajuan bisnis dan usaha tersebut. Demikian juga dengan persaingan yang terjadi, banyak cara atau metode yang dapat digunakan suatu perusahaan pada lingkungan usaha yang tumbuh dan berkembang ini. Cara yang sering dilakukan oleh perusahaan agar tetap dapat bertahan dalam persaingan adalah dengan jalan meningkatkan efisiensi kerja. Salah satu langkah yang dapat ditempuh adalah dengan melakukan komputerisasi fungsi-fungsi dari usaha perusahaan untuk memperoleh suatu informasi mengenai keadaan dan perkembangan perusahaan tersebut (Winarno, 2010).

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu, setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam perusahaan itu dengan baik sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali itu, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit (Darudiato, 2007).

Klasifikasi penjualan yang dikenal masyarakat saat ini diantaranya Penjualan Langsung yaitu penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer, Penjualan Stock Gudang yaitu penjualan barang dari stock yang telah tersedia di gudang, Penjualan Kombinasi (langsung + stock) yaitu penjualan dengan mengambil barang sebagian dari supplier dan sebagian dari stock yang tersedia di gudang. Seiring dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis, keberadaan pengolahan data menjadi informasi secara terkomputerisasi menjadi sangat penting. Hal itu dikarenakan pengolahan data secara terkomputerisasi dapat memberikan kontribusi yang besar untuk kinerja suatu perusahaan. Jika dibandingkan pengolahan data secara manual, pengolahan data secara terkomputerisasi memiliki kelebihan, seperti: pengolahan data yang cepat dan akurat, mendukung pengolahan data dalam skala besar (Radiant & Tirta, 2007). Dari uraian tersebut penulis ingin mengetahui lebih jauh mengenai penerapan system informasi penjualan pada Koperasi Karyawan Bina Nusantara.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi permasalahan diatas adalah bagaimana memanfaatkan informasi yang ada melalui perancangan system agar dapat dimanfaatkan dalam pengambilan keputusan.

Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah sebelumnya, maka tujuan dari penulisan karya ilmiah ini adalah untuk membangun suatu system informasi penjualan sehingga mampu menangkap data data yang diperlukan dari transaksi penjualan, sehingga dapat digunakan untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan.

Manfaat Penulisan

Adapun hasil penulisan ini nantinya dapat diharapkan dapat memberikan manfaat bagi (1) pengembangan teori, sebagai sumbangan pemikiran khususnya bagi disiplin ilmu komputerisasi akuntansi yang relevan bagi mahasiswa yang sedang mempelajarinya; (2) perusahaan, dapat

memberikan informasi mengenai produk yang dipasarkan sehingga memudahkan perusahaan didalam menyediakan produk yang betul betul dibutuhkan oleh pelanggan

Landasan Teori

Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang penting dalam suatu perusahaan, beberapa bahkan mengatakan bahwa kegiatan penjualan merupakan akhir dari suatu kegiatan usaha, boleh orang mengatakan bahwa produknya memiliki kualitas yang baik, diproduksi secara higienis dan dengan mesin mesin yang canggih, tetapi jika produknya tidak dapat dijual, maka semua rangkaian kegiatan usaha itu akan memberikan hasil yang tidak baik. Penjualan produk ini sendiri bisa berupa barang maupun jasa yang dilakukan secara kredit maupun tunai. Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan (Kotler & Keller, 2006). Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda benda ada tiga prosedur di dalam penerimaan kas dengan penjualan tunai yaitu prosedur penerimaan kas dari *over the counter sales*, prosedur penerimaan dari *cash on delivery sales* (COD sales), dan prosedur penerimaan kas dari *credit card sales*.

Penjualan Tunai

Menurut Siegel & Shim (1999), penjualan adalah penerimaan yang diperleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini bisa dalam bentuk tunai, peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh saat terjadinya penjualan karena terjadi pertukaran. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang mengakibatkan bertambahnya pendapatan langsung saat terjadinya penjualan dilakukan / saat serah terima barang terjadi.

Penjualan Kredit

Menurut Soemarso (1999), penjualan kredit adalah penjualan barang dagang secara tidak tunai yang dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang umumnya didahului oleh pembayaran uang muka dimana pembayarannya dapat dilakukan berkali kali atau cicilan atau dibayae sekaligus pada waktu terjadinya jatuh tempo.

Sistem

Konsep Dasar Sistem

Data

Data adalah fakta berupa angka, karakter, symbol, gambar, tanda-tanda, isyarat, tulisan, suara, bunyi yang merepresentasikan keadaan sebenarnya yang selanjutnya digunakan sebagai masukan suatu Sistem Informasi. Data adalah juga *any an all the facts that are processed by an information system* (Romney & Steinbart, 2003).

Informasi

Menurut Bodnar & Hopwood (2001) informasi adalah data yang berguna dan diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan.

Sistem

Menurut Hall (2001), sistem adalah sekelompok komponen (dua atau lebih) yang saling berkaitan (*inter related*) atau subsistem subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*).

Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu sistem yang didalam organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi yang menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Jogiyanto, 1999).

Pengolahan Data

Siklus Pengolahan Data

Hal-Hal yang Berkaitan dengan Pengolahan Data

Dalam pengolahan data ada beberapa istilah yang perlu kita pahami antara lain (1) *file*, penyimpanan data atau program yang bersifat tetap, dalam bentuk penyimpanan data terdiri dari kumpulan beberapa *record*, unik dan harus dapat dibedakan satu sama lain, file dalam penyimpanan program terdiri dari kode-kode program baik itu yang dikompak ke bahasa mesin maupun bahasa baku; (2) *record*, kesatuan group data item berisi suatu informasi atau kumpulan beberapa field; (3) data *item* atau *field*, yaitu bagian terkecil dari *record*.

Selain itu dalam pengelolaan suatu data dibutuhkan suatu pengkodean dengan tujuan untuk mendapatkan bentuk yang paling sederhana, terstruktur namun mempunyai arti yang luas. Menurut Mulyadi (2001), pengkodean terbagi menjadi: (1) *numeric*: pengkodean dengan menggunakan unsure-unsur angka; (2) *alphabet*: pengkodean dengan menggunakan unsur-unsur huruf; (3) *alpha numeric*: pengkodean dengan menggunakan kombinasi huruf dan angka; (4) *decimal*: pengkodean dengan menggunakan titik sebagai pembatasnya.

Documenting Accounting Systems

The UML Activity Diagram

Aktivitas Diagram

Diagram aktivitas/activity diagram: secara grafis digunakan untuk menggambarkan rangkaian aliran aktivitas baik proses bisnis maupun use case. Activity diagram dapat juga digunakan untuk memodelkan action yang akan dilakukan saat sebuah operasi dieksekusi, dan memodelkan hasil dari action tersebut. Lambang-lambang dalam aktivitas diagram yaitu: (1) awal (*initial state*), menunjukkan tempat dimulainya diagram. lambang ini boleh diberi label dengan isi berupa nama kejadian yang memanggilnya; (2) akhir (*final state*), menunjukkan tempat berakhirnya diagram, lambang ini tidak memerlukan label, diagram aktivitas dapat memiliki satu atau lebih akhir; (3) aktivitas, bentuk khusus dari keadaan dimana aktivitas menggambarkan kegiatan yang dilakukan; (4) penyelarar, digunakan untuk menyelaraskan lebih dari satu transisi baik itu masuk ataupun keluar, sebuah jalur masuk dengan lebih dari satu jalur keluar atau beberapa jalur masuk dengan satu jalur keluar.

Use Case Diagram

Lambang-lambang dalam use-case Diagram adalah (1) aktor merupakan sebuah entita yang berinteraksi dengan *use case*, nama aktor dituliskan di bawah gambar tersebut; (2) *use case* menggambarkan sebuah fungsi tertentu yang disediakan oleh sistem, sebuah subsistem atau urutan pertukaran pesan antara anggota sistem dan satu atau lebih aktor melakukan aksi yang dikerjakan oleh system; (3) hubungan, menggambarkan hubungan *association*, haris ini digunakan untuk menghubungkan antara *actor* dengan *use case*.

Class Diagram

Class adalah sebuah spesifikasi yang jika diinstansiasi akan menghasilkan sebuah objek dan merupakan inti dari pengembangan dan desain berorientasi objek. Class menggambarkan keadaan (atribut/property) suatu sistem, sekaligus menawarkan layanan untuk memanipulasi keadaan tersebut (metode/fungsi). Class diagram menggambarkan struktur dan deskripsi *class*, *package* dan objek beserta hubungan satu sama lain seperti *containment*, pewarisan, asosiasi, dan lain-lain. Class memiliki tiga area pokok, yaitu: nama, atribut, dan metode. Atribut dan metode dapat memiliki salah satu sifat: (1) *private*, tidak dapat dipanggil dari luar class yang bersangkutan; (2) *protected*, hanya dapat dipanggil oleh class yang bersangkutan dan anak-anak yang mewarisinya; (3) *public*, dapat dipanggil oleh siapa saja.

Sistem yang Sedang Berjalan

Tinjauan Organisasi

Sejarah Organisasi

Koperasi Karyawan Bina Nusantara, beralamat di Kampus Anggrek Universitas Bina Nusantara, Jalan Kebon Jeruk Raya No. 27 Kemanggisan, Jakarta Barat 11530, telp. (021) 534 5830 ext. 1117. Awal berdirinya hanya sebuah unit yang memberikan jasa simpan pinjam kepada karyawan. Disadari atau tidak keberadaan unit usaha ini sangat membantu karyawan, khususnya anggota koperasi ini dan sebagai suatu upaya untuk menolong diri sendiri secara bersama-sama. Oleh karena itu dasar *self help and cooperation* atau individualitet dan solidaritet selalu disebut bersamaan sebagai dasar pendirian koperasi. Sejak berdirinya unit simpan pinjam itulah gerakan koperasi simpan pinjam kembali memperbaharui tekadnya dengan menyatakan keinginan untuk lebih maju, seiring dengan bertambahnya kebutuhan anggota dan masuknya keanggotaan baru, dengan terebentuknya unit usaha baru dibidang penjualan barang-barang konsumsi civitas akademika.

Koperasi ini berasaskan kekeluargaan dan gotong royong. Sementara, tujuan koperasi adalah (1) meningkatkan kesejahteraan dan kualitas hidup seluruh anggota pada khususnya dan lingkungan daerah kerja pada umumnya; (2) memenuhi kebutuhan anggota dalam hal ekonomi; (3) menggalang solidaritas dan toleransi antar anggota; (4) ikut membantu pemerintah dengan berperan membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan; (5) memajukan dan mengembangkan unit usaha yang sifatnya bisnis.

Uraian Prosedur

Uraian prosedur yaitu (1) prosedur penerimaan pesanan, pelanggan datang langsung ke Koperasi BINUS University, setelah mendapatkan barang yang dibutuhkan dibantu oleh petugas koperasi; (2) prosedur pemeriksaan barang, pemeriksaan barang dilakukan secara langsung oleh pelanggan dengan cara memilih corak warna ataupun tipe barang yang diinginkan; (3) prosedur pengiriman barang, sejauh ini tidak ada pengiriman barang yang dilakukan, karena pelanggan

langsung mengambil barang yang dibutuhkan; (4) prosedur penagihan, prosedur Penagihan dilakukan langsung dicounter, dengan cara pembuatan nota. Atau jika terhadap penjualan kredit maka akan dilanjutkan dengan pengisian aplikasi form kredit; (5) prosedur pembayaran, berdasarkan nota yang diberikan selanjutnya pelanggan akan membayar sebesar yang tertera dalam nota. Jika untuk pembayaran terhadap penjualan kredit maka dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu ditagihkan dalam kartu kredit yang dimiliki oleh pelanggan, atau di autodebet pada pembayaran gaji bulanan apabila pelanggan tersebut adalah karyawan BINUS University; (6) prosedur pembuatan laporan penjualan, setiap akhir transaksi dalam satu hari akan dibuatkan laporan penjualannya.

Analisa Keluaran Sistem yang berjalan

Bertujuan untuk mengetahui dokumen apa saja yang dihasilkan dari sistem yang sedang berjalan, yaitu nota penjualan, form aplikasi kredit, kuitansi, dan laporan penjualan.

Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah terdiri dari (1) nota penjualan, cukup baik, karena didalamnya sudah ada data barang pesanan dan rincian pembayaran tetapi belum terkomputerisasi; (2) form aplikasi kredit (*turn around document*), cukup baik, karena didalamnya sudah ada identitas data pelanggan, data barang pesanan dan jumlah serta besarnya cicilan tetapi belum terkomputerisasi; (3) kuitansi, cukup baik, diperlukan ketelitian yang cermat karena belum terkomputerisasi; (4) laporan penjualan, cukup baik, diperlukan ketelitian yang cermat karena belum terkomputerisasi.

Analisa Masukan Sistem yang berjalan

Masukan sistem yang berjalan yaitu (1) nama masukan: form aplikasi kredit (*turn around document*) yang juga berfungsi sebagai surat pesanan; (2) fungsi: sebagai syarat penjualan kredit; (3) media: kertas; (4) distribusi: pelanggan dan staf penjualan; (5) frekuensi: setiap terjadinya pemesanan barang tertentu dari pelanggan; (6) keterangan: pelanggan sebagai bukti pemesanan dan pembayaran atas barang; (7) hasil analisa: cukup baik, karena di dalamnya sudah ada identitas data pelanggan, data barang pesanan dan jumlah serta besarnya cicilan tetapi belum terkomputerisasi.

Identifikasi Kebutuhan

Setelah melakukan analisa terhadap sistem yang sedang berjalan, maka didapatkan kebutuhan yang harus dipenuhi untuk meningkatkan kecepatan, keakuratan dalam pemrosesan transaksi, yaitu:

Kebutuhan Data Barang

Permasalahannya yaitu pencatatan data barang masih dilakukan didalam buku, sehingga berakibat memakan waktu yang lama untuk pencarian bila ingin memperbaharui data. Usulan yang diberikan yaitu membuat database barang sehingga memudahkan pemrosesan.

Kebutuhan Data Pelanggan

Permasalahannya yaitu pencatatan data pelanggan masih dilakukan didalam buku, sehingga akan berakibat fatal apabila terjadi kehilangan data pada penjualan kredit. Usulan yang diberikan yaitu membuat database pelanggan sehingga keamanan data lebih terjamin.

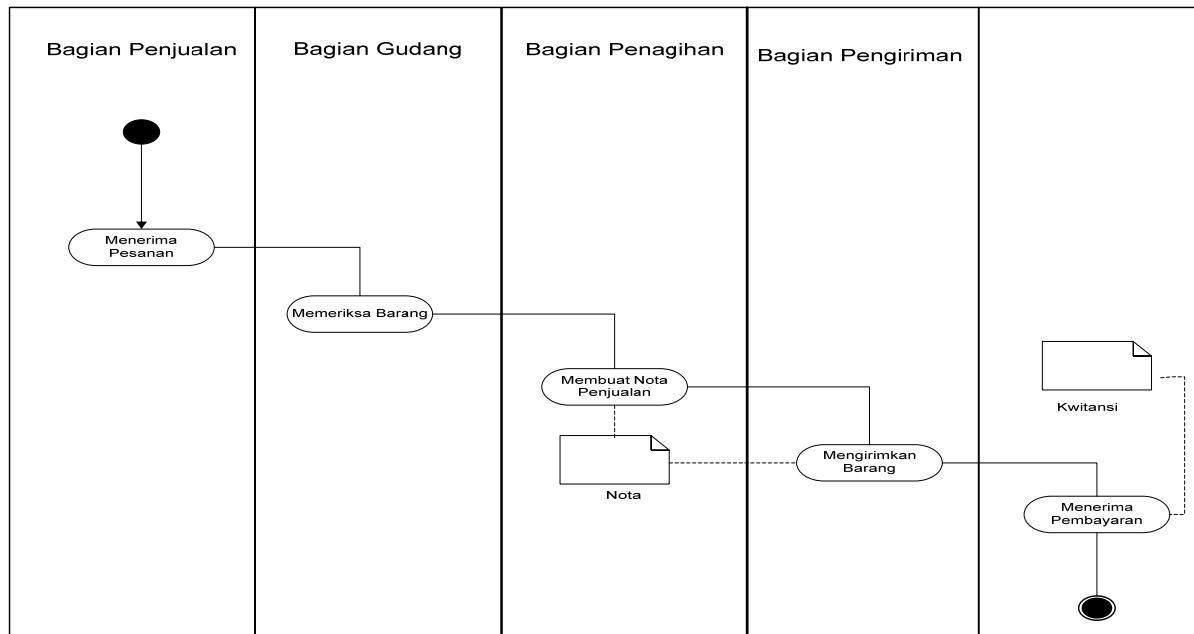
Kebutuhan Data Pesanan

Permasalahannya yaitu pencatatan yang lemah menyebabkan kesalahan penghitungan ataupun sulit menangani jika ada keluhan pelanggan atas penjualan. Usulan yang diberikan yaitu membuat data transaksi pesanan, agar setiap transaksi yang terjadi dapat langsung dicatat.

Kebutuhan Laporan Penjualan

Permasalahannya yaitu memakan waktu yang lama jika terjadi permintaan laporan penjualan dari pimpinan dalam waktu mendadak, tidak mengetahui kebutuhan barang yang paling diminati pelanggan. Usulan yang diberikan yaitu membuat aplikasi Laporan Penjualan dalam beberapa bentuk.

Gambaran Aktivitas Sistem yang Sedang Berjalan



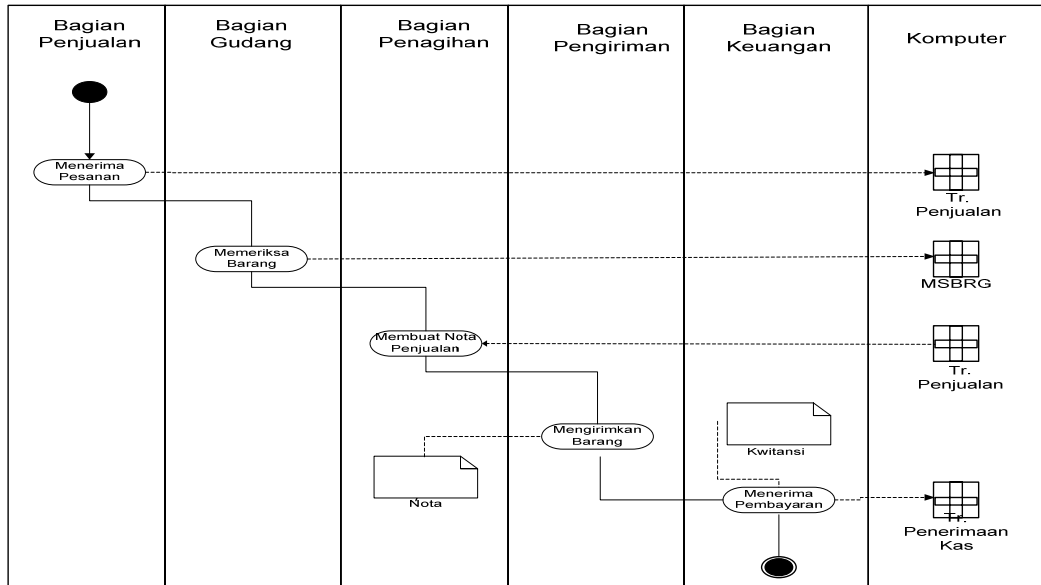
Gambar 1 Gambaran aktivitas sistem yang sedang berjalan

METODE

Adapun Metode penelitian yang digunakan adalah tinjauan pustaka, survei lapangan, serta wawancara dan pengumpulan data.

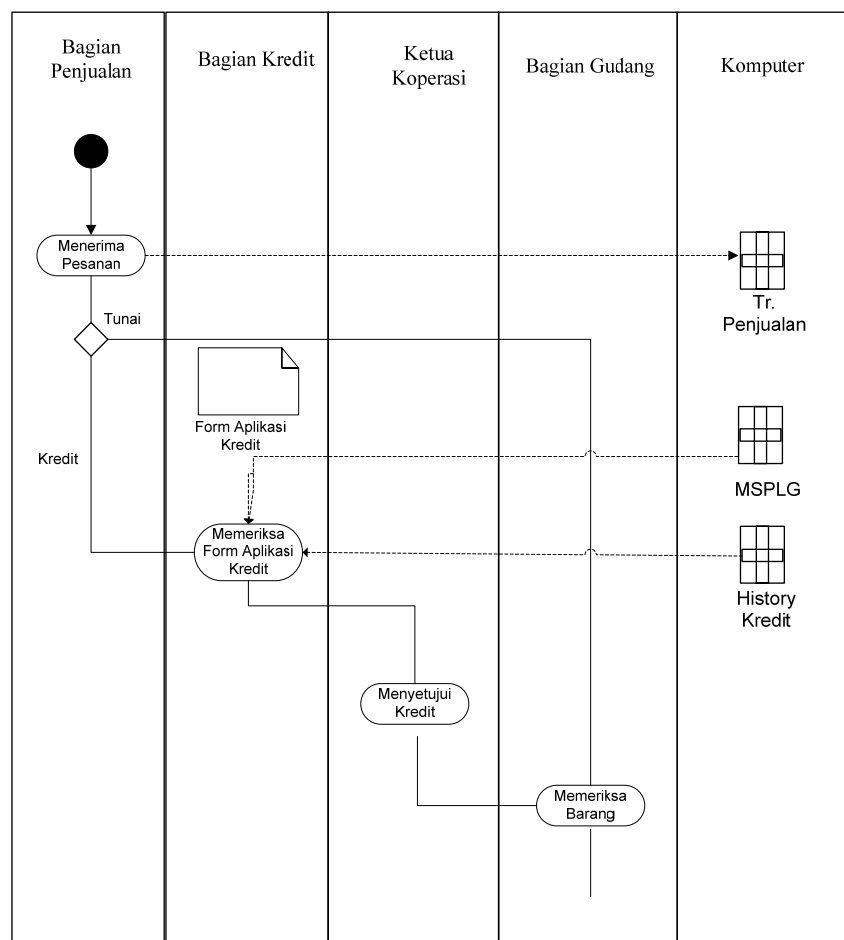
HASIL DAN PEMBAHASAN

Diagram Aktivitas Sistem yang Diusulkan



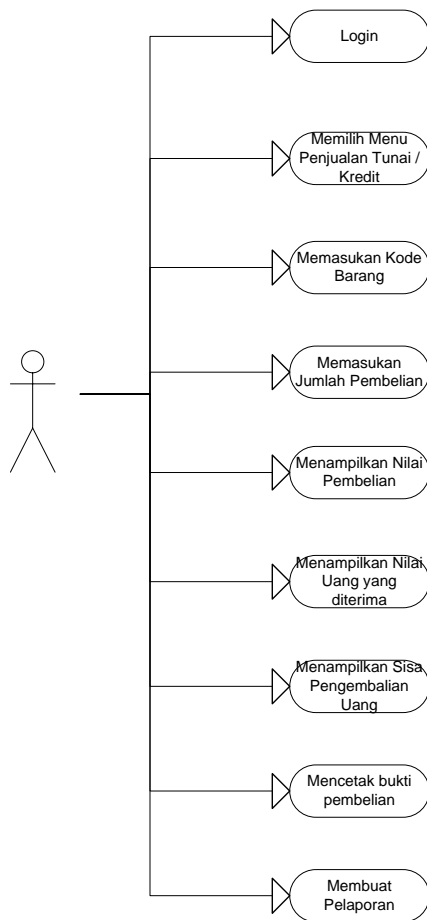
Gambar 2 Diagram aktivitas sistem yang diusulkan

Detailed Diagram Aktivitas Sistem Penerimaan Pesanan

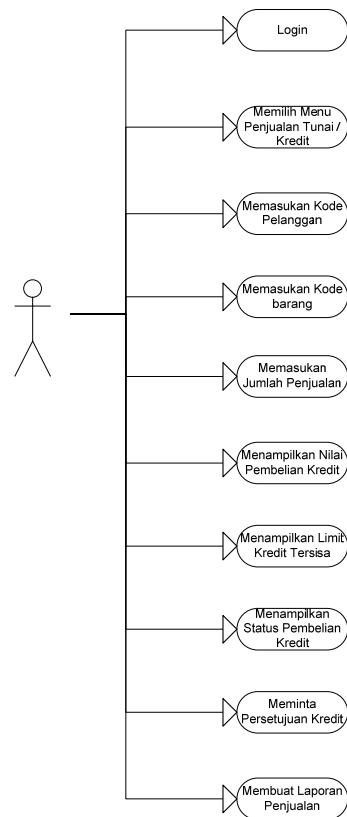


Gambar 2 Detailed diagram aktivitas sistem penerimaan pesanan

Use Case Diagram Sistem Penjualan Tunai dan Diagram Sistem Penjualan Kredit

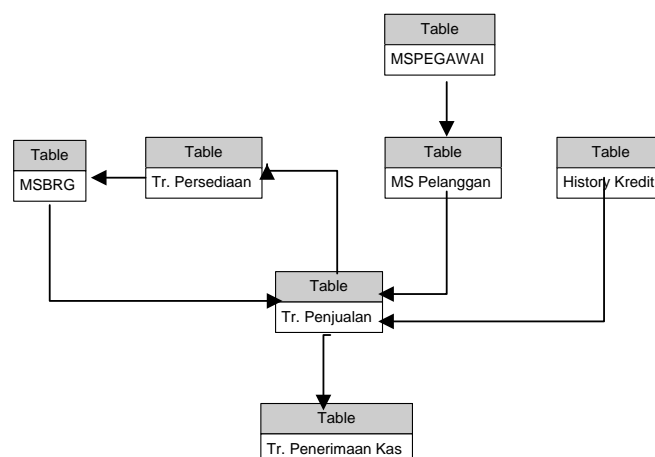


Gambar 3 Use case diagram sistem penjualan tunai



Gambar 4 Use case diagram sistem penjualan kredit

Class Diagram



Gambar 5 Class Diagram

Rancangan Tabel

Rincian Tabel merupakan spesifikasi dari Tabel table yang digunakan dalam sistem.

Tabel 1 MSBRG – Master Barang
Primary Key: KDBRG

No	Nama Field	Type	Lebar	Keterangan
1	KDBRG	TEXT	6	Kode Barang
2	Nama Barang	Text	50	Nama Barang
3	Satuan	Text	15	Satuan
4	Harga	Currency	8	Harga Satuan

Tabel 2 MSPLG – Master Pelanggan
Primary Key: KDPLG

No	Nama Field	Type	Lebar	Keterangan
1	KDPLG	TEXT	6	Kode Pelanggan
2	Nama Pelanggan	Text	50	Nama Pelanggan
3	Status Karyawan	Text	1	Satuan
4	Jenis kartu Kredit	Text	20	Nomor Kartu Kredit

Tabel 3 MSPEG – Master Pegawai
Primary Key: KDPEG

No	Nama Field	Type	Lebar	Keterangan
1	KDPEG	TEXT	10	Kode Pegawai
2	Nama Pegawai	Text	50	Nama Pegawai
3	Level Pegawai	Text	1	Tingkat Pegawai

Tabel 4 Tr Persediaan
Primary Key: KDBRG

No	Nama Field	Type	Lebar	Keterangan
1	KDBRG	TEXT	6	Kode Barang
2	Tanggal Masuk	Date	8	Tanggal Masuk Barang
3	JML Masuk	Number	3	Jumlah Barang Masuk
4	Tanggal Keluar	Date	8	Tanggal Keluar Barang
5	JML Keluar	Number	3	Jumlah Barang Keluar
6	Saldo Barang	Number	3	Jumlah Barang Terakhir

Tabel 5 Tr Persediaan
Primary Key: KDBRG

No	Nama Field	Type	Lebar	Keterangan
1	KDBRG	TEXT	6	Kode Barang
2	Tanggal Masuk	Date	8	Tanggal Masuk Barang
3	JML Masuk	Number	3	Jumlah Barang Masuk
4	Tanggal Keluar	Date	8	Tanggal Keluar Barang
5	JML Keluar	Number	3	Jumlah Barang Keluar
6	Saldo Barang	Number	3	Jumlah Barang Terakhir

PENUTUP

Penggunaan aplikasi *point of sales* dapat menyimpan transaksi secara langsung. Pengelolaan Informasi Penjualan yang dilakukan menggunakan sistem memungkinkan user untuk melakukan entry, update, delete maupun perubahan data dengan mudah. User tidak perlu harus menghafal *Price Look UP* (PLU) untuk setiap kode barang, karena pencarian dibantu dengan system. Perbedaan transaksi penjualan tunai, kredit maupun konsinyasi dapat dengan menggunakan 1 karakter pada kode barang, sehingga masing masing barang dapat diketahui dengan mudah bentuk penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2000). *Sistem Informasi Akuntansi Buku Satu* (A. A. Jusuf, Terj.). Jakarta: Salemba Empat.
- Darudiato, S. (2007). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi PT Maju Bersama (Studi Kasus: Penjualan dan Piutang Usaha). *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2007 (SNATI 2007) ISSN: 1907-5022*.
- Hall, J. A. (1998). *Accounting Information Systems*. New Jersey: Prentice Hall-International Edition.
- Jogiyanto, H. M. (1999). *Analisis dan Desain Sistem Informasi. Pendekatan Terstruktur: Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Marketing Management* (12th ed.). New Jersey: Pearson Education.
- Mathiassen, L., et all. (2000). *Object Oriented Analysis & Design*. Denmark: Marko Publishing Aps.
- McLeod , R. (2001). *Sistem Informasi Manajemen* (7th ed.). Jakarta: Renhallindo - Perntice Hall International.
- Radiant, V. I., & Tirta, E. (2007). Analisa, Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Pelumas Studi Kasus: Perusahaan PT Pro Roll International. *Jurnal Informatika*, Vol. 3, No.1, Juni 2007:119-149.
- Sigel, J. G., & Shim, J. K. (1999). *Kamus Istilah Akuntansi*. (M. Kurdi, Terj.). Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2003). *Accounting Information Systems*. Prentice Hall Business Publishing.
- Winarno, H. (2010). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan pada Moowh Outlet. Yogyakarta.